

GÖPPINGEN, DEUTSCHLAND, 4. Mai 2022

Q1 2022: TeamViewer mit starkem Enterprise-Geschäft weiter auf Wachstumskurs; Profitabilität gesteigert

- Zweistelliges Billings-Wachstum um 12% ggü. Vorjahr (8% währungsbereinigt) auf 163,5 Mio. EUR, starke Bindung von Neukunden aus der Pandemiezeit bei 101% NRR (99% LTM)
- Bereinigte EBITDA-Marge von 51% dank starker Effizienzsteigerung
- SMB-Geschäft wächst um 4% ggü. Vorjahr; Anstieg der SMB-Billings mit höheren Vertragsvolumina um 15% (LTM) ggü. Vorjahr; Einstiegssegment verliert weiter an Bedeutung für SMB-Billings
- Anhaltende Dynamik im Enterprise-Geschäft: Billings steigen um 51% ggü. Vorjahr auf 35,2 Mio. EUR und machen 22% der Gesamt-Billings aus
- Vielversprechende Pipeline-Entwicklung im Kontext der strategischen Partnerschaften und führenden Augmented-Reality-Lösungen
- Vorstand gestärkt: Michael Wilkens wird neuer Chief Financial Officer und Peter Turner neuer Chief Commercial Officer
- Prognose für Geschäftsjahr 2022 unverändert: Wachstum im hohen Zehnerbereich mit erwarteten Billings zwischen 630-650 Mio. EUR; bereinigte EBITDA-Marge von 45%-47%

Kennzahlen

Mio. EUR, falls nicht anders bezeichnet	Q1 2022	Q1 2021	Δ ggü. Vorjahr	Δ währungsbereinigt
Billings (non-IFRS)	163,5	146,6	12%	8%
Bereinigtes EBITDA (non-IFRS)	83,2	90,0	-8%	
Bereinigte EBITDA Marge (%)	51%	61%	-10pp	
Umsatzerlöse (IFRS)	134,5	118,3	14%	
Levered Free Cash Flow	21,9	25,0	-13%	
Abonnenten (TSD, 31. März)	620	603	3%	
Mitarbeiter (VZÄ, 31. März)	1.342	1.378	-3%	

«Es ist uns gelungen, gegenüber den starken ersten Quartalen der Jahre 2020 und 2021 zweistellig zu wachsen. Das unterstreicht die Resilienz unseres Geschäfts trotz der allgemeinen makroökonomischen Unsicherheit und dem weitgehend normalisierten Arbeitsumfeld. Das Enterprise-Geschäft leistet auf Basis eines weiterentwickelten Lösungsportfolios und TeamViewers führender AR-Technologie einen immer größeren Beitrag zu diesem Erfolg. Unternehmen weltweit schätzen TeamViewers industrielle Expertise sowie unsere Integrationen und starken Partnerschaften mit SAP, Google Cloud und Microsoft. Die weitere Entkopplung von Billings- und Abonnenten-Wachstum unterstreicht die zunehmende Reife unseres Geschäfts, das sich auf Kunden mit höheren Vertragsvolumina verlagert.»

Oliver Steil, TeamViewer CEO

«Im ersten Quartal haben wir eine gute Basis für dieses Geschäftsjahr geschaffen. Es freut mich besonders, dass wir unsere hervorragende Profitabilität trotz der strategischen Zukunftsinvestitionen in Innovation und Marke weiter verbessern konnten. Ein Vergleich von Billings-Wachstum und Profitabilität über die letzten zwei Quartale zeigt, dass wir unsere operative Leistungsfähigkeit – wie auf dem Kapitalmarkttag angekündigt – konsequent verbessern. Erwartungsgemäß ist die Zahl der Abonnenten im ersten Quartal weitestgehend unverändert geblieben. Im weiteren Jahresverlauf werden wir die Überprüfung auf kommerzielle Nutzung wieder aktivieren und erwarten auf der Basis weiteres Abonnentenwachstum. Unsere hohe Net Retention Rate zeigt dabei einmal mehr, dass es TeamViewer gelingt, erfolgreich langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und zu pflegen.»

Stefan Gaiser, TeamViewer CFO

Im ersten Quartal stiegen die Billings (fakturierte Umsätze) um 12% gegenüber dem Vorjahr (+8% währungsbereinigt) auf 163,5 Mio. EUR (Q1 2021: 146,6 Mio. EUR). Die bereinigte EBITDA-Marge lag mit 51% um sieben Prozentpunkte höher als in Q4 2021 (44%). Damit wurden die Erwartungen übertroffen, was ein starker Beleg für die hervorragende Profitabilität von TeamViewer ist. Auf Basis von starkem Wachstum im Enterprise-Geschäft sowie im SMB-Geschäft mit höheren Vertragsvolumina sind die Gesamt-Billings konstant gewachsen. Da die Kampagnen zur Überprüfung auf kommerzielle Nutzung im ersten Quartal weiterhin ausgesetzt wurden, blieb die Abonnentenzahl weitestgehend stabil bei 620 TSD (Geschäftsjahr 2021: 627 TSD). Eine nahezu unveränderte Abwanderungsrate von 14% (Q1 2021: 15%) sowie eine verbesserte Net Retention Rate von 101% (99% in Q1 2021) zeugen von der allgemeinen

Kundenzufriedenheit. In der vorangegangenen Zwölfmonatsperiode lag die NRR bei 99% (100% Q1 2021) mit einem positiven Trend insbesondere im Enterprise-Segment, in dem die NRR mehr als 115% betrug.

Highlights SMB-Geschäft

Im Geschäft mit kleinen und mittelständischen Unternehmen (SMB) sind die Billings mit Kunden, die einen höheren ACV (jährlicher Vertragswert) von mehr als 500 EUR pro Jahr haben, mit 15% (LTM) gegenüber dem Vorjahr stark gewachsen. Dies führte zu einem Anstieg des ASP (durchschnittlicher Verkaufspreis) im SMB-Geschäft auf 745 EUR und damit um 4% gegenüber dem Vorjahr. Gleichzeitig wurde das Wachstum im SMB-Segment durch ein signifikantes Upselling bestehender SMB-Kunden zu Enterprise-Kunden beeinflusst. Zudem sind im Einstiegssegment mit Vertragswerten von weniger als 500 EUR im Jahr wie erwartet weniger neue Abonnenten hinzugekommen. Dies ist zum einen auf den temporären Verzicht auf die Überprüfung von kommerzieller Nutzung zurückzuführen. Die Entscheidung zur Aussetzung entsprechender Kampagnen hatte TeamViewer im dritten Quartal 2021 bewusst getroffen, um sein Ökosystem von nichtkommerziellen Nutzern zu stärken. Ein weiterer Grund ist anhaltender Wettbewerbsdruck im Einstiegssegment. Mit der Reaktivierung der Kampagnen zur Überprüfung kommerzieller Nutzung im weiteren Jahresverlauf ist zu erwarten, dass Billings- und Abonnentenwachstum insbesondere im Einstiegssegment begünstigt werden. Gleichzeitig arbeitet das Unternehmen weiter daran, das Nutzererlebnis insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen zu verbessern. So soll zum Beispiel ein größeres Update des Kernprodukts für Remote Connectivity die Attraktivität für diese Kunden weiter steigern. Vor diesem Hintergrund sank die Gesamtanzahl der Abonnenten leicht um 7 TSD, wobei der Großteil des Rückgangs auf das Einstiegssegment entfiel. Das Wachstum im SMB-Geschäft beläuft sich insgesamt auf 4% gegenüber dem Vorjahr und beträgt 128,3 Mio. EUR (Q1 2021: 123,3 Mio. EUR).

Highlights Enterprise-Geschäft

Im Enterprise-Segment stiegen die Billings im ersten Quartal um 51% auf 35,2 Mio. EUR (Q1 2021: 23,2 Mio. EUR) und machen damit 22% der Gesamt-Billings aus. Für das Billings-Wachstum waren das führende Lösungsportfolio des Unternehmens und der anhaltende Erfolg bei der Entwicklung von SMB-Kunden zu größeren Enterprise-Kunden ausschlaggebend. Im ersten Quartal hat TeamViewer seine führende Augmented-Reality-(AR)-Plattform Frontline zudem weiter verbessert. Das Unternehmen hat mit „AiStudio“ zuletzt ein vollständig integriertes Add-on auf Basis von Künstlicher Intelligenz (KI) entwickelt, das mit selbstlernenden Algorithmen für die Bild- und Objekterkennung trainiert werden kann. Die daraus resultierenden KI-Modelle ermöglichen die Ergänzung AR-basierter Workflows um eine automatische Verifizierung, die menschliche Fehler auf nahezu Null reduziert. Die kontinuierliche Fortentwicklung des AR-Angebots von TeamViewer unterstreicht, dass das Unternehmen schon heute eine führende Position im industriellen Metaverse einnimmt. Anfang des Jahres wurde TeamViewers Frontline-Plattform vom Marktforschungsinstitut ABI Research bereits als Nummer Eins unter den europäischen AR-Anbietern für Unternehmen ausgezeichnet.

Darüber hinaus weitet TeamViewer seine erfolgreichen Partnerschaften mit führenden Technologie-Unternehmen wie Microsoft, SAP und Google Cloud kontinuierlich aus. Die jüngste Integration der AR-basierten Logistikkösung von TeamViewer Frontline in die SAP® Extended Warehouse Management-Lösung verbessert TeamViewers Zugang zu Unternehmenskunden in aller Welt. Auch vor diesem Hintergrund verzeichnet TeamViewer eine gute Resonanz auf die gemeinsamen Vertriebsaktivitäten mit SAP, auf deren Basis das Unternehmen bereits eine vielversprechende Pipeline für die zweite Jahreshälfte aufgebaut hat. In Kombination mit dem kontinuierlich verbesserten Produktangebot und einer anhaltenden Nachfrage konnte TeamViewer die Vertragsvolumina vieler bestehender Kunden steigern, bestehende SMB-Kunden in Enterprise-Kunden umwandeln und neue Kunden, etwa im Bereich von Lösungen für Operational Technology (OT), gewinnen. So stieg die Zahl der Enterprise-Kunden auf 2.873 (Geschäftsjahr 2021: 2.712). Dabei macht das Geschäft mit ACVs über 50.000 EUR schon mehr als die Hälfte der Billings im Enterprise-Bereich aus.

Die zunehmende Fokussierung auf den Enterprise-Bereich geht mit einem stark saisonalen Geschäftsverlauf einher, da die Budgetierung und die Verkaufszyklen hier stärker auf die zweite Jahreshälfte ausgerichtet sind. Daher wird eine weitere Beschleunigung des Neugeschäfts in der zweiten Jahreshälfte erwartet – mit einem Höhepunkt gegen Ende des Jahres.

Highlights aus dem Business

TeamViewer investiert kontinuierlich in Security, um den bestmöglichen Schutz von Kunden und Infrastruktur zu gewährleisten. Die branchenführende Position von TeamViewer in diesem Bereich wird von BitSight, einer anerkannten Bewertungsplattform für Cyber-Security, bestätigt. TeamViewer schneidet dort als weltweite Nummer eins unter den Anbietern von Remote-Konnektivität ab und gehört damit zu den besten fünf Prozent der 75.000 von BitSight untersuchten Technologieunternehmen.

TeamViewer CFO Stefan Gaiser wird wie im vergangenen Jahr angekündigt das Unternehmen nach Ablauf seines Vertrags im August dieses Jahres im gegenseitigen Einvernehmen verlassen. Nach einer globalen Nachfolgesuche gab das Unternehmen kürzlich bekannt, dass Michael Wilkens, derzeit Senior Vice President Group Controlling bei der Deutschen Telekom AG, zum 1. September 2022 Chief Financial Officer der TeamViewer AG wird. Stefan Gaiser und Michael Wilkens arbeiten bereits eng zusammen, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten. Darüber hinaus wird der Vorstand von TeamViewer durch Peter Turner, zuvor Chief Commercial Officer bei Avast plc, einem multinationalen und börsennotierten Cybersicherheitssoftware-Unternehmen, verstärkt. Er wird Mitte Juli 2022 als Chief Commercial Officer zu TeamViewer stoßen.

Highlights in den Regionen

Alle Regionen trugen zu TeamViewers zweistelligem Billings-Wachstum von 12% gegenüber dem Vorjahr (+8% währungsbereinigt) auf 163,5 Mio. EUR (Q1 2021: 146,6 Mio. EUR) im ersten Quartal bei. Die Billings in EMEA stiegen um 8% (7% währungsbereinigt) auf 93,8 Mio. EUR (Q1 2021: 86,7 Mio. EUR). Darüber

hinaus verzeichnete AMERICAS als TeamViewers zweitgrößter Markt mit einem Wachstum von 18% (10% währungsbereinigt) auf 53,1 Mio. EUR (Q1 2021: 44,9 Mio. EUR) das stärkste regionale Billings-Wachstum im Jahresvergleich. Auch APAC erzielte ein starkes Billings-Wachstum von 11% gegenüber dem Vorjahr (9% währungsbereinigt) auf 16,6 Mio. EUR (Q1 2021: 14,9 Mio. EUR). Dies bestärkt TeamViewer in seiner aktualisierten Strategie für die Region. Neben Sojung Lee, die im Dezember als neue President APAC zum Unternehmen stieß, begrüßte TeamViewer kürzlich Helen Lee als neue Country Managerin und Head of Sales für Südkorea. Die Eröffnung eines regionalen Hauptsitzes in Singapur und die Eröffnung eines neuen Büros in Adelaide stärken TeamViewers Präsenz in der strategisch attraktiven Region weiter.

Finanzergebnisse

Das Unternehmen erzielte eine bereinigte EBITDA-Marge von 51% (Geschäftsjahr 2021: 47%), was die Erwartungen für dieses Quartal übertroffen hat. Dies ist maßgeblich auf die erfolgreichen Maßnahmen zur Kostenkontrolle zurückzuführen, die auf dem Kapitalmarkttag im vergangenen Jahr angekündigt wurden. Die Maßnahmen sind bereits vollständig umgesetzt und zeigen Wirkung. Damit ist die aktuelle Marge im Vergleich zu Q4 2021 (44%) um sieben Prozentpunkte gestiegen. Im Vergleich zu Q1 2021 sank das bereinigte EBITDA um 8% auf 83,2 Mio. EUR (Q1 2021: 90,0 Mio. EUR), was auf den vollen Effekt der Zahlungen für die strategischen Marketingpartnerschaften zurückzuführen ist, die in Q1 2021 noch nicht angefallen waren.

Mit dem Abschluss der Umstellung auf ein reines Abonnementmodell stiegen die IFRS-Umsätze des Unternehmens im Jahresvergleich um 14% auf 134,5 Mio. EUR (Q1 2021: 118,3 Mio.), während das Betriebsergebnis von TeamViewer nach IFRS leicht um 2% auf 28,1 Mio. EUR (Q1 2021: 28,8 Mio. EUR) zurückging. Der Levered Free Cashflow sank um 13% gegenüber dem Vorjahr auf 21,9 Mio. EUR (Q1 2021: 25,0 Mio. EUR). Hauptgrund für diese Entwicklung waren geplante Vorauszahlungen für die Marketingpartnerschaften zu Beginn des Jahres. Nach der erfolgreichen Einführung eines neuen ERP-Systems und dem abgeschlossenen Umzug in die neue Firmenzentrale im Jahr 2021 sind die Kapitalaufwendungen weiter auf 1,3 Mio. EUR (Q1 2021: 3,9 Mio. EUR) gesunken. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich zum Ende des Quartalsberichtszeitraums auf 424,3 Mio. EUR, was einen leichten Rückgang um 3% bedeutet (Q1 2021: 437,3 Mio. EUR). Dies ist vor allem auf das Aktienrückkaufprogramm des Unternehmens zurückzuführen. Der Nettoverschuldungsgrad stieg leicht auf das 1,8-fache des bereinigten EBITDA (Q1 2021: 1,6x).

Das im Februar angekündigte Aktienrückkaufprogramm von TeamViewer läuft nach Plan. Bis zum 29. April 2022 hat das Unternehmen 13,4 Mio. Aktien im Wert von 185 Mio. EUR zurückgekauft, was etwa 62% des 300 Mio. EUR umfassenden Rückkaufprogramms entspricht. Wie bereits angekündigt wird die überwiegende Mehrheit der von der Gesellschaft zurückgekauften Aktien eingezogen.

Billings und Umsatzerlöse nach Regionen

EUR m	Q1 2022	Q1 2021	Δ ggü. VJ	Δ währungsbereinigt
Billings (non-IFRS)	163,5	146,6	12%	8%
EMEA	93,8	86,7	8%	7%
AMERICAS	53,1	44,9	18%	10%
APAC	16,6	14,9	11%	9%
Umsatzerlöse (IFRS)	134,5	118,3	14%	
EMEA	72,8	63,2	15%	
AMERICAS	45,9	40,1	15%	
APAC	15,8	15,0	5%	

Auswirkungen des Krieges in der Ukraine

TeamViewer ist schockiert und tief bestürzt über den Krieg in der Ukraine. Als globales Unternehmen steht TeamViewer für Grundwerte wie Freiheit und Demokratie ein und verurteilt jede Form von Gewalt und Aggression. In Reaktion auf die anhaltenden schrecklichen Angriffe Russlands und zusätzlich zur Erfüllung der internationalen Sanktionen, hat das Unternehmen seine Geschäftsaktivitäten in Russland und Belarus eingestellt. Als Konsequenz erwartet TeamViewer zukünftig eine negative Auswirkung auf seine Billings in Höhe von ca. einem Prozent.

Ausblick

Trotz dieses Effekts bestätigt TeamViewer seine Jahresprognose und strebt weiterhin ein Billings-Wachstum im hohen Zehnerbereich an. Insgesamt werden Billings in Höhe von 630 bis 650 Mio. EUR erwartet. Der Umsatz wird voraussichtlich im mittleren Zehnerbereich auf 565 bis 580 Mio. EUR steigen. Die bereinigte EBITDA-Marge soll weiterhin zwischen 45% und 47% liegen. Diese Prognose steht jedoch unter dem Vorbehalt der allgemeinen Unsicherheit und der makroökonomischen Situation, die – abhängig von der weiteren Entwicklung – das Wachstum der Nachfrage nach TeamViewer-Lösungen beeinflussen könnte.

Weitere Informationen

Diese Quartalsmitteilung und alle darin enthaltenen Informationen sind ungeprüft.

Webcast

Oliver Steil (CEO) und Stefan Gaiser (CFO) werden am 4. Mai 2022 um 9:00 Uhr MESZ in einer Telefonkonferenz mit Analysten und Investoren über die Ergebnisse sprechen. Der Audio-Webcast kann

über <https://www.webcast-egs.com/teamviewer20220504> verfolgt werden. Eine Aufzeichnung wird anschließend auf der Investor Relations Website ir.teamviewer.com zur Verfügung stehen. Die begleitende Präsentation kann dort ebenfalls heruntergeladen werden.

###

Über TeamViewer

Als globales Technologieunternehmen und führender Anbieter einer Konnektivitätsplattform ermöglicht es TeamViewer, aus der Ferne auf Geräte aller Art zuzugreifen, sie zu steuern, zu verwalten, zu überwachen und zu reparieren – von Laptops und Mobiltelefonen bis zu Industriemaschinen und Robotern. Ergänzend zur hohen Zahl an Privatanutzern, für die die Software kostenlos angeboten wird, hat TeamViewer rund 620.000 zahlende Kunden und unterstützt Unternehmen jeglicher Größe und aus allen Branchen dabei, geschäftskritische Prozesse durch die nahtlose Vernetzung von Geräten zu digitalisieren. Vor dem Hintergrund globaler Megatrends wie der rapiden Verbreitung von internetfähigen Endgeräten, der zunehmenden Prozessautomatisierung und neuer, ortsunabhängiger Arbeitsformen hat sich TeamViewer zum Ziel gesetzt, den digitalen Wandel proaktiv mitzugestalten und neue Technologien wie Augmented Reality, künstliche Intelligenz und das Internet der Dinge kontinuierlich für Produktinnovationen zu nutzen. Seit der Gründung des Unternehmens im Jahr 2005 wurde die Software von TeamViewer global auf mehr als 2,5 Milliarden Geräten installiert. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Göppingen, Deutschland, und beschäftigt weltweit rund 1.400 Mitarbeitende. Im Jahr 2021 verzeichnete TeamViewer fakturierte Umsätze (Billings) in Höhe von rund 548 Millionen Euro. Die TeamViewer AG (TMV) ist als MDAX-Unternehmen an der Frankfurter Börse notiert. Weitere Informationen zum Unternehmen finden Sie unter www.teamviewer.com.

Kontakt

Presse

Telefon: +49 (0) 7161 97200 10

E-Mail: press@teamviewer.com

Investor Relations

Telefon: +49 (0) 7161 60692 3713

E-Mail: ir@teamviewer.com

Finanzkalender

Hauptversammlung	17. Mai 2022
Q2 2022 Ergebnis / Halbjahresbericht 2022	3. August 2022
Q3 2022 Ergebnis	3. November 2022

WICHTIGER HINWEIS

Bestimmte Aussagen in dieser Meldung können zukunftsgerichtete Aussagen sein. Diese Aussagen basieren auf Annahmen, die zu dem Zeitpunkt, an dem sie getroffen wurden, für angemessen erachtet werden, und unterliegen wesentlichen Risiken und Unsicherheiten, einschließlich derjenigen Risiken und Unsicherheiten, die in den Offenlegungen von TeamViewer beschrieben sind. Sie sollten sich nicht auf zukunftsgerichtete Aussagen als Vorhersagen von künftigen Ereignissen verlassen und wir verpflichten uns nicht, diese Aussagen zu aktualisieren oder zu überarbeiten. Unsere tatsächlichen Ergebnisse können von den in diesen Mitteilungen enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen aufgrund mehrerer Faktoren wesentlich und nachteilig abweichen, unter anderem aufgrund von Risiken aus makroökonomischen Entwicklungen, externem Betrug, mangelnder Innovationskraft, unangemessener Datensicherheit und Änderungen im Wettbewerbsniveau. Im Falle neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder anderweitiger Umstände ist das Unternehmen nicht verpflichtet, und beabsichtigt auch nicht, zukunftsgerichtete Aussagen öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren.

Alle angegebenen Zahlen sind ungeprüft.

Alternative Leistungskennzahlen

Dieses Dokument enthält bestimmte alternative Leistungskennzahlen (Alternative Performance Measures bzw. „APMs“) wie Billings und bereinigtes EBITDA, die nicht nach IFRS, HGB oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen erforderlich sind oder dargestellt werden. TeamViewer stellt APMs dar, da diese Kennzahlen vom Management für die Überwachung, Beurteilung und Steuerung der Geschäftsentwicklung verwendet werden und da das Management der Auffassung ist, dass diese Kennzahlen ein tiefergehendes Verständnis über die zugrunde liegenden Ergebnisse von TeamViewer und die damit verbundenen Trends vermitteln. Die Definitionen dieser APMs sind möglicherweise nicht mit anderen ähnlich benannten Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichbar und haben Einschränkungen als Analyseinstrumente und sollten daher nicht isoliert oder als Ersatz für die Analyse der Betriebsergebnisse von TeamViewer betrachtet werden, wie sie nach IFRS oder HGB berichtet werden. APMs wie Billings und bereinigtes EBITDA stellen keine Kennzahlen für die Ertragslage oder die Liquidität von TeamViewer nach IFRS oder HGB dar und sollten nicht als Alternativen für das Periodenergebnis oder

andere Leistungskennzahlen herangezogen werden, die gemäß IFRS, HGB oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen ermittelt werden, oder als Alternativen zum Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit oder Finanzierungstätigkeit.

TeamViewer hat die nachstehenden APMs jeweils wie folgt definiert:

„Billings“ stellen den Wert (netto) der fakturierten Güter und Dienstleistungen dar, die den Kunden innerhalb einer Periode berechnet werden und einen Vertrag im Sinne des IFRS 15 darstellen. Billings berechnen sich aus dem Umsatz nach IFRS, bereinigt um die ergebniswirksame Veränderung abgegrenzter Umsatzerlöse.

„Bereinigtes EBITDA“ oder „Adjusted EBITDA“ ist definiert als das operative Ergebnis (EBIT) nach IFRS, zuzüglich Abschreibungen auf materielles und immaterielles Anlagevermögen (EBITDA), bereinigt um die ergebniswirksame Veränderung abgegrenzter Umsatzerlöse im Betrachtungszeitraum und um bestimmte, durch den Vorstand in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat definierte Geschäftsvorfälle (Erträge und Aufwendungen). Zu bereinigende Geschäftsvorfälle stehen im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungsmodellen und sonstigen wesentlichen Sondereffekten, die separat dargestellt werden, um die grundlegende operative Entwicklung des Unternehmens darzustellen.

„Bereinigte EBITDA-Marge“ oder „Adjusted EBITDA-Marge“ bezeichnet das bereinigte EBITDA, ausgedrückt als Prozentsatz der Billings.

Operative und weitere finanzielle Kennzahlen mit Informationscharakter

Dieses Dokument enthält ferner bestimmte operative Kennzahlen, wie Net Retention Rate, und weitere finanzielle Kennzahlen, die nicht nach IFRS, HGB oder anderen allgemein anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen erforderlich sind oder dargestellt werden („weitere finanzielle Kennzahlen“). TeamViewer stellt diese operativen Kennzahlen und weiteren finanziellen Kennzahlen zu Informationszwecken dar, da sie vom Management für die Überwachung, Beurteilung und Steuerung der Geschäftsentwicklung verwendet werden. Die Definitionen dieser operativen und weiteren finanziellen Kennzahlen sind unter Umständen nicht mit anderen ähnlich benannten Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichbar und haben Einschränkungen als Analyseinstrumente und sollten daher nicht isoliert oder als Ersatz für die Analyse der Betriebsergebnisse, Ertragslage oder Liquidität von TeamViewer betrachtet werden, wie sie nach IFRS oder HGB berichtet werden.

TeamViewer definiert diese operativen Kennzahlen und weiteren finanziellen Kennzahlen mit Informationscharakter wie folgt:

„Levered free cash flow“ (FCFE) ist definiert als Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit abzüglich Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (exkl. M&A), Tilgungszahlungen für Leasingverbindlichkeiten sowie für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten bezahlte Zinsen.

Der „Netto-Verschuldungsgrad“ setzt die Nettofinanzverbindlichkeiten (definiert als die Summe der zinstragenden kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten abzüglich von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten) des Konzerns ins Verhältnis zum bereinigten EBITDA (der vorangegangenen Zwölfmonatsperiode).

Die „Net Retention Rate“ oder „NRR“ wird ermittelt als wiederkehrende Billings im Betrachtungszeitraum der letzten zwölf Monate (inkl. Abonnement-Verlängerungen, Up- und Cross-Selling Aktivitäten), die den beibehaltenen Abonnenten aus der vorangegangenen Zwölfmonatsperiode zugeordnet werden, geteilt durch die gesamten wiederkehrenden Billings aller Abonnenten der vorangegangenen Zwölfmonatsperiode.

„Retained Billings“ sind wiederkehrende Billings (Verlängerungen, Up- & Cross-Sell) an Bestandsabonnenten, die im vorangegangenen 12-Monats-Zeitraum bereits Abonnenten waren.

„New Billings“ sind wiederkehrende Billings, die Neu-Abonnenten zuzurechnen sind.

„Non-Recurring Billings“ sind nicht wiederkehrende Billings, wie z. B. professionelle Dienstleistungen und Hardwareverkäufe.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q1 2022	Q1 2021
Umsatzerlöse	134.494	118.330
Umsatzkosten	(18.199)	(18.380)
Bruttoergebnis vom Umsatz	116.295	99.950
Forschungs- und Entwicklungskosten	(16.793)	(13.814)
Marketingkosten	(31.838)	(12.994)
Vertriebskosten	(22.864)	(24.625)
Verwaltungskosten	(12.734)	(13.676)
Wertminderungsaufwand auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(4.430)	(4.495)
Sonstige Erträge	565	1.494
Sonstige Aufwendungen	(118)	(3.078)
Operativer Gewinn	28.083	28.761
Finanzerträge	70	403
Finanzaufwendungen	(4.808)	(5.248)
Währungserträge	6.754	4.738
Währungsaufwendungen	(7.683)	(18.718)
Gewinn vor Ertragssteuern	22.416	9.936
Ertragssteuern	(7.724)	(6.690)
Konzernergebnis	14.692	3.246
Unverwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	196.193.045	200.000.000
Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,07	0,02
Verwässerte Anzahl der ausstehenden Aktien	196.193.045	200.380.918
Verwässertes Ergebnis je Aktie (in € pro Aktie)	0,07	0,02

Konzernbilanz (ungeprüft)

In TEUR	31. März 2022	31. Dezember 2021
<i>Langfristige Vermögenswerte</i>		
Geschäfts- oder Firmenwert	667.362	667.224
Immaterielle Vermögenswerte	238.722	248.159
Sachanlagen	44.221	45.484
Finanzielle Vermögenswerte	4.801	4.848
Sonstige Vermögenswerte	6.924	3.824
Aktive latente Steuern	692	496
Summe langfristige Vermögenswerte	962.724	970.035
<i>Kurzfristige Vermögenswerte</i>		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	10.638	11.560
Sonstige Vermögenswerte	28.756	13.029
Steuerforderungen	4.962	1.513
Finanzielle Vermögenswerte	675	0
Zahlungsmittel und -äquivalente	424.265	550.533
Summe kurzfristige Vermögenswerte	469.295	576.635
Summe Aktiva	1.432.019	1.546.670

Konzernbilanz (Fortsetzung) (ungeprüft)

In TEUR	31. März 2022	31. Dezember 2021
<i>Eigenkapital</i>		
Gezeichnetes Kapital	201.071	201.071
Kapitalrücklage	399.744	394.487
(Verlustvortrag)/Gewinnrücklagen	(262.111)	(276.803)
Cashflow Hedge	637	12
Währungsumrechnungsrücklagen	1.807	1.320
Rücklage eigene Anteile	(148.857)	0
Den Aktionären der TeamViewer AG zustehendes Eigenkapital	192.291	320.087
<i>Langfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	368	366
Finanzverbindlichkeiten	847.426	842.495
Abgegrenzte Umsatzerlöse	7.387	6.095
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	1.698	2.032
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	8.801	8.769
Passive latente Steuern	30.349	29.764
Summe langfristige Verbindlichkeiten	896.030	889.522
<i>Kurzfristige Verbindlichkeiten</i>		
Rückstellungen	2.004	1.893
Finanzverbindlichkeiten	34.604	34.973
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.125	7.272
Abgegrenzte Umsatzerlöse	258.881	244.480
Abgegrenzte Schulden und sonstige Verbindlichkeiten	35.401	41.784
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	3.516	5.911
Steuerverbindlichkeiten	1.166	749
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	343.698	337.061
Summe Verbindlichkeiten	1.239.728	1.226.583
Summe Passiva	1.432.019	1.546.670

Konzern-Kapitalflussrechnung (ungeprüft)

In TEUR	Q1 2022	Q1 2021
Gewinn vor Ertragsteuern	22.416	9.936
Abschreibungen und Wertminderungen auf Anlagevermögen	13.131	11.937
Erhöhung/(Verminderung) von Rückstellungen	113	1.217
Nicht operative (Gewinne)/Verluste aus der Währungsumrechnung	2.355	15.306
Aufwendungen für anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	5.257	14.115
Netto-Finanzierungskosten	4.738	4.845
Veränderung der abgegrenzten Umsatzerlöse	15.693	13.062
Veränderungen des sonstigen Nettoumlaufvermögens und sonstige	(24.144)	(23.851)
Gezahlte Ertragssteuern	(10.374)	(12.586)
Cashflow aus der operativen Geschäftstätigkeit	29.184	33.981
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(1.317)	(3.859)
Auszahlungen für Finanzanlagen	0	0
Auszahlungen für Unternehmenserwerbe	(1.977)	(19.097)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(3.293)	(22.956)

Konzern-Kapitalflussrechnung (Fortsetzung) (ungeprüft)

In TEUR	Q1 2022	Q1 2021
Rückzahlungen von Fremdmitteln	0	(52.730)
Einzahlungen aus Fremdmitteln	0	400.000
Auszahlungen für den Tilgungsanteil von Leasingverbindlichkeiten	(1.428)	(1.107)
Gezahlte Zinsen für Fremdmittel und Leasingverbindlichkeiten	(4.540)	(3.975)
Erwerb eigener Anteile	(148.857)	0
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(154.825)	342.188
Veränderung der Zahlungsmittel und -äquivalente	(128.934)	353.213
Wechselkursbedingte Veränderung	2.795	1.516
Veränderung aus Risikovorsorge	(129)	(930)
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenanfang	550.533	83.531
Zahlungsmittel und -äquivalente Periodenende	424.265	437.330